

**PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS:  
UN ENFOQUE COMPARATIVO  
ENTRE AMÉRICA LATINA  
Y LA UNIÓN EUROPEA**

Patrizio Bianchi  
Mario Davide Parrilli  
Universidad de Ferrara

**Pequeñas y Medianas Empresas:  
Un Enfoque Comparativo  
entre América Latina y la Unión Europea**  
*Patrizio Bianchi - Mario Davide Parrilli*  
*Octubre 2002*

Para toda correspondencia:  
Mario Davide Parrilli  
[parrilli@economia.unife.it](mailto:parrilli@economia.unife.it)  
*Institute for Industrial Development Policy*  
Facoltà di Economia, Università di Ferrara  
v. del Gregorio 13, 44100 Ferrara, Italia

**PALABRAS-CLAVE:** Pymes, políticas estructurales, economías de aglomeración, redes, apertura unilateral, apertura regulada, América Latina, Europa.

**J.E.L.:** L0, L1, L5, O1, O2, P5

Copyright Patrizio Bianchi - Mario Davide Parrilli  
Diseño y Formación: Centro Lindavista /Raymundo  
Revilla Reyero

**Nota**

Este documento ha sido presentado en la Conferencia de Madrid de la LACEA, 11-13 Octubre 2002 y en la Red de la Unión Europea sobre Política Industrial (EUNIP) en Turku, Finlandia, 5-7 de Diciembre 2002.

## *SINTESIS*

Este documento presenta un análisis comparativo del papel jugado por las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en el proceso de reestructuración en América Latina y en Europa en las últimas décadas. Este texto se focaliza en la divergente competitividad de las Pymes entre las dos regiones, e hipotiza que esto se debe a los diferentes procesos de liberalización y reestructuración productiva que se han desarrollado en cada una. En Europa, las pequeñas y medianas empresas han sido la respuesta dinámica del sistema socioeconómico a la crisis de los gigantes fordistas de los 1960s y 1970s. En América Latina, las pequeñas empresas han sido más bien una solución de sobrevivencia a la recesión producida por la crisis de la deuda de los 1980s y a la ineficiencia de las mayores empresas. Al repasar cuatro estudios de caso tomados de América Central y del Sur (Argentina, Chile, Nicaragua y Costa Rica), este trabajo presenta los mecanismos que operaron desde los 1980s en adelante y produjeron los actuales resultados socioeconómicos. El documento no trata de comparar las situaciones tan diferentes de Europa y América Latina, sino que —para propósitos de política pública— trata de comparar los procesos de aprendizaje que se han desarrollado en sus propias políticas públicas y sus efectos sobre el sistema productivo. Este proceso de aprendizaje ha llevado a Europa a elegir a “una apertura regulada en común”; en contraste, las economías de América Latina han optado por un tipo de “apertura unilateral”. Este análisis muestra los sólidos resultados generados por la reacción de tipo Europeo frente a la globali-

zación de los mercados. Esta respuesta ha sido organizada alrededor un conjunto de políticas estructurales orientadas a crear economías de escala a través de procesos de incentivación y de aglomeración y de creación de redes, que fortalecen la posición competitiva de las Pymes.

### Introducción

Este documento presenta un análisis del papel de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en el proceso de reestructuración en América Latina. Para este fin utilizamos el debate desarrollado en Europa en los últimos 25 años como instrumento de *benchmarking*, conscientes de que el concepto de Pymes no se refiere a un universo uniforme, sino que involucra a un amplio universo de empresas.

La hipótesis de este texto se focaliza en la divergencia entre los procesos de liberalización y reestructuración productiva que se han desarrollado en Europa y América Latina en los últimos cincuenta años. Este proceso produjo diferentes comportamientos al generar una multitud de Pymes dinámicas en Europa y un número de Pymes más débiles en América Latina. De manera más específica, el dinamismo de las Pymes europeas fue la respuesta del sistema socio-económico a la crisis del sistema fordista de los 1960s y 1970s. Estas empresas atrajeron a los trabajadores que perdieron su trabajo en las grandes empresas y los organizaron en un sistema flexible de Pymes muy competitivas, capaces de beneficiarse de los acuerdos Europeos (p.e. el Mercado Común Euro-

peo) de aquellos años y exportaron gran parte de su producción.

En contraste, el boom industrial de la post-guerra en América Latina no fue utilizado completamente para generar un sistema competitivo, sino contribuyó a crear —en base al paradigma de sustitución de importaciones— un sistema más bien cerrado y protegido, que terminó siendo bastante ineficiente. La apertura de los 1980s, que comenzó con la falta de pago de la deuda externa declarada por México en 1982 y la consiguiente crisis de la deuda, se encontró con un sistema en el que la mayor parte de las grandes empresas eran ineficientes, en tanto que las pequeñas empresas eran una solución a la recesión, al cierre de empresas y la consecuente reducción de empleo, que hubo de experimentarse durante la “década perdida”.

A través de los cuatro estudios de caso tomados de América Central y del Sur (Argentina, Chile, Nicaragua y Costa Rica), el documento presenta los mecanismos que operaron en la etapa histórica (1980s) y hacia adelante y que produjeron los actuales resultados socio-económicos y sus diferencias con el contexto Europeo. El documento no desea comparar las situaciones tan diferentes de Europa y América Latina, pero para propósitos de política, trata de comparar el proceso de aprendizaje que se ha desarrollado en la esfera de *policy-making* y sus efectos sobre el sistema productivo. Este proceso de aprendizaje llevó a

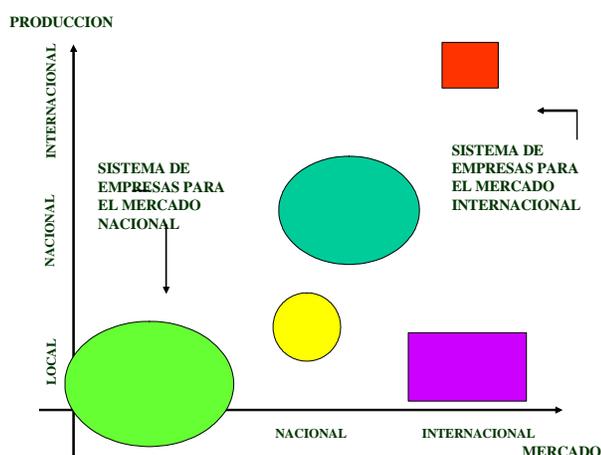
Europa a elegir una “apertura regulada en común”; en cambio, la experiencia de América Latina ha sido de “apertura individual unilateral”. Este análisis muestra la solidez de la reacción que el sistema Europeo tuvo frente a la globalización de mercados. Esta respuesta se ha organizado en torno a un conjunto estructural de políticas orientadas a crear economías de escala a través de los procesos de incentivación de la aglomeración y creación de redes, que fortalecen la posición competitiva de un amplio sector de pequeñas y mediana empresas.

#### Reestructuración Industrial y pequeñas empresas en Europa

Las Pequeñas empresas son un mundo muy heterogéneo. Ellas pueden incluir empresas que van desde pequeñas empresas rurales hasta las medianas empresas subcontratistas, desde pequeñas y micro empresas de alta-tecnología a *spin-offs* académicos, desde subcontratistas económicos a medianas empresas exportadoras y hasta las pequeñas y medianas empresas en red con los bien conocidos distritos industriales. Estas empresas se localizan dentro de contextos local, nacional e internacional de producción y relaciones de mercado (Figura 1). Por ejemplo, los distritos industriales son sistemas de empresas que producen a nivel local y venden a nivel internacional, en tanto que las pequeñas empresas rurales son empresas que producen y venden al nivel local. Los *spin-*

*offs* académicos son empresas capaces de mantener relaciones de producción y mercado a nivel internacional (Bianchi y Di Tommaso, 1998).

FIGURA 1



Este universo heterogéneo de empresas puede trabajar de manera más o menos estructurada y "en red". En presencia de economías de escala, como es el caso del nuevo mercado globalizado en el que todas las economías Europeas y de América Latina están insertadas, si las empresas actúan como átomos separados, quedan en debilidad ante los mayores competidores. Cuando un shock externo golpea al sistema, éste tiende a reaccionar de manera particular: por un lado el sector de las grandes empresas modernas tiende a achicarse y reduce su nivel de empleo; por el otro, esta fuerte reducción incrementa el

número de personas absorbidas por el sector de micro, pequeñas y medianas empresas tradicionales. Pero este último sector no puede actuar como un cojín para incorporar activamente este efecto y reacciona autodestruyéndose e incrementando al sector informal de la economía.

La falta de relaciones dentro de las empresas y entre empresas e instituciones, que frecuentemente es un efecto colateral de la liberalización de mercado sin restricciones, juntamente con la falta de políticas más estructurales para que estas empresas e instituciones trabajen conjuntamente para incrementar su capacidad de producir con economías de escala apropiadas, incrementa el riesgo de quebrar el sistema productivo nacional en una economía a dos velocidades. Significa tener, por un lado, un sector moderno con unas cuantas empresas grandes aisladas, tanto nacionales como extranjeras, que producen con tecnologías avanzadas grandes series de bienes tanto estandarizados como innovadores para los mercados nacional e internacional; y por el otro, un sector tradicional de multitud de pequeñas y microempresas, que funcionan como talleres artesanales, con maquinaria de segunda mano y trabajadores con baja capacitación, produciendo bienes funcionales para el mercado local. El efecto general es una pérdida de competitividad del sistema productivo nacional y una creciente fractura en su interior, con un crecimiento paralelo de la conflictividad social dentro de los países y entre regiones.

La historia de las Pymes de la Unión Europea ilustra un proceso diferente, que ha podido evitar los riesgos de la fractura socioeconómica. De los años sesenta en adelante, los estados en lo particular y la Comunidad Europea en lo general trataron de trascender una perspectiva de desarrollo orientada a la pequeña empresa individual y promovieron las dinámicas de agregación de pequeñas empresas, que les ayudó a reestructurar y superar las limitantes del pequeño tamaño de sus operaciones (Bianchi, 2000; Bianchi y Parrilli, 2002b).

Después de más de cuarenta años de seguir este tipo de políticas, la estructura de apoyo organizada por la Comunidad ha cambiado mucho, al asumir un perfil que subraya las ventajas de la aglomeración y de las redes. Conjuntamente con este aspecto la Unión Europea ha venido enfatizando más y más el aspecto de la innovación, promoviendo actividades orientadas a favorecer una red de innovadores. Esto representa el alto perfil competitivo, que es considerado como el camino nuevo y único para enfrentar a la competencia que se desarrolla en los mercados internacionales (el *high-road of development* de Pyke y Sengenberger, 1990).

En el siguiente cuadro podemos observar un conjunto de políticas que están siendo realizadas en la Unión Europea para apoyar a las pequeñas empresas a desarrollarse en el mercado globalizado (Bianchi, 2000: 328).

**CUADRO 1. Políticas en favor de Pequeñas y Medianas. Empresas en Europa**

	Financieros Subsidios	Incentivos fiscales	Información y consultoría	Capacitación	Otros
Creación de empresas	Todos	B, F, L, N	Todos	B, Dk ,D,Gr,Ir , I, L, N, P,UK	B, F, D, UK
Desarrollo de subcontrata- ción	I, EC	Ninguno	Gr, Ir, I, N, P, S, UK, EC	Ninguno	F, L
Apoyo a la Exportación	Todos	Ir, P	Todos	Dk, D, Gr, L, S, UK	Ninguno EC
Desarrollo de actividades financieras	Todos	Dk, F, D, L, I	F, D, P, S	Ninguno	Ninguno
Apoyo para Empleo	B, Dk, D, Gr,Ir,I, L, N, P, S, UK, EC	B, F, P	Dk, F, D, Gr, I, L, P, S, EC	F, D, Gr, L, N, P, S, EC	Gr, Ir, UK
Desarrollo de educación y formación profesional	B, D, Gr, Ir, L, N, S, UK, EC	Ninguno	F, D, S, EC	B, Dk, D, F, Gr, Ir, L, N, P, S, UK, EC	Ninguno

Clave: B-Bélgica, Dk-Dinamarca, F-Francia, D-Alemania, Gr-Grecia, Ir-Irlanda, I-Italia, L-Luxemburgo, N-Países Bajos, P-Portugal, S-España, UK-Reino Unido, EC-Comisión Europea.

Fuente: Bianchi, 2000: 328.

Todos estos programas subrayan el muy completo apoyo que la Unión Europea ha brindado recientemente a las pequeñas y medianas empresas. Pero, aun más importante los países europeos han subrayado la importancia de insertar cada una de estas políticas e instrumentos en un marco más amplio de "políticas estructurales", que definen un tipo de intervención orientada a incrementar la productividad del sector tradicional de las micro, pequeñas y medianas empresas en su conjunto. La idea no era la de crear incentivos para la subsistencia de las empresas ineficientes (como sucedía en los años 1950s), sino de promover una mayor competitividad del sistema favoreciendo nuevas "economías de aglomeración", que han sido movidas por procesos de redes territoriales y sectoriales entre empresas e instituciones. Este ha sido el camino principal de desarrollo seguido por la Unión Europea, que distingue su enfoque del de los Estados Unidos, que se ha focalizado en la creación de economías de escala vía "consolidaciones empresariales" (*mergers*).

Estas políticas estructurales han sido acompañadas por "políticas de innovación" simultáneas, que están orientadas a incrementar la capacidad competitiva de los sistemas productivos nacional y regional para participar en nuevos nichos de mercado y en sectores de alta tecnología, pero también para conectar el moderno sector de grandes empresas al amplio sector tradicional de las micro, pequeñas y medianas

empresas. Estas y otras políticas son percibidas como la base de creación de relaciones entre los dos sectores, el de las modernas y el de las empresas tradicionales, con el fin de promover el crecimiento del sistema como un todo, en lugar de quebrarlo y sólo dejar que crezca una de sus partes. El proceso en su conjunto se ha realizado en los casi cincuenta años de armonización de la Unión Europea y se ha beneficiado mucho del proceso paralelo de "apertura regulada en común" que los países europeos decidieron seguir y que permitió que los sistemas productivos nacionales se ajustaran gradualmente al nuevo contexto de mercados globalizados.

Observar las estadísticas de las Pymes europeas ayuda a subrayar su fuerza competitiva. Durante el período 1988-2001, las tasas de crecimiento de las ventas alcanzaron un total de 2.2% y 2.3% en microempresas y Pymes respectivamente, en tanto que para las grandes empresas fue del 2.6%. Este crecimiento fue movido por el mercado de exportación, en el que las tasas de crecimiento han sido de 5.8%, 6.3% y 6.2% respectivamente (Observatorio de las Pymes Europeas, 2002/2: 22). El período entre 1990/1993 fue de crisis y de ajuste económico. El nivel general de empleo sufrió una reducción general del 1.2% entre micro, pequeñas y medianas empresas, en tanto que el valor fue positivo y de 0.5% en el período correspondiente a 1993/1998. En el mismo período de 1988 a 2001, las grandes empresas se comportaron

peor que las Pymes, ya que mostraron una reducción de empleo del 0.1%, en tanto que las microempresas y Pymes lograron un crecimiento del 0.3% (Observatorio de las Pymes Europeas, 2002/2: 26-28).

El análisis de la productividad da resultados interesantes también. En el período de 1988 a 2001 las Pymes han mostrado un crecimiento de la productividad del trabajo del 2.1% anual (considerando a la productividad del trabajo como el valor agregado real por empleado), comparado con 2.8% de las grandes empresas. Al mismo tiempo, el crecimiento anual promedio de las utilidades —considerado sobre la base de la diferencia entre el valor agregado real y los costos del trabajo— ha sido más alto para las Pymes que para las grandes empresas, al ser el primero del 0.5% y el segundo 0.3% (Observatorio de las Pymes europeas, 2002/2: 25; 2000: 6).

Estas informaciones subrayan que las Pymes no son un sector débil dentro de la economía continental, sino un actor que participa activamente en el proceso de crecimiento. Este resultado es el producto de un enfoque gradual de “apertura regulada en común” que está muy lejos del tipo de “apertura unilateral individual” que se ha instrumentado en América Latina durante la última década. Esta moderación permitió que los actores más débiles de la comunidad económica sobrevivieran los tiempos más duros y se reestructuraran uniéndose así al mercado globalizado en posiciones más competitivas.

## Una visión sobre la apertura y reestructuración industrial en América Latina

Esta sección introduce el contexto de América Latina. Desde 1982, la crisis de la deuda externa explotó en todo el continente. El ajuste estructural demandado por las instituciones financieras multilaterales implicaba el abandono de las anteriores prácticas intervencionistas y proteccionistas por parte del estado, y el emprender la liberalización (unilateral) del mercado interno, la privatización de las propiedades y empresas del estado, la reducción de las instituciones y el empleo públicos, el control de la inflación a través de políticas monetarias restrictivas y el control del déficit y de la deuda externa a través de políticas fiscales restrictivas (Singh, 1992).

Después de una década, muchos países de América Latina se quedaron muy lejos del verdadero camino al desarrollo (UNDP, 2000). El debate —promovido por las Naciones Unidas a través del Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo y sus concepto e índice de Desarrollo Humano—, se presentó sobre las nuevas prácticas necesarias para el desarrollo y movió al mismo Banco Mundial a modificar parcialmente su enfoque incorporando líneas de acción sobre aspectos institucionales, al considerar la necesidad de creación de una institucionalidad apropiada para el desarrollo como medio para generar un más eficiente operar del mercado (Stiglitz, 2001).

Esta perspectiva no toma en cuenta la experiencia de la Unión Europea. La apertura gradual y “regulada en común” y las “políticas estructurales” paralelas que

se han puesto en práctica en el “viejo continente” de los años sesenta en adelante permitieron al sector tradicional de las micro, pequeñas y medianas empresas acercarse al mercado de una manera fortalecida, gracias a la creación de economías de aglomeración que les ayudaron a competir exitosamente. En el caso de América Latina se suponía que sucedería en más o menos cinco años, lo que representa el tipo de gradualidad que los organismos multilaterales internacionales están dispuestos a tolerar en sus nuevos acuerdos con estos países.

Ahora, con el fin de probar nuestra hipótesis sobre las trayectorias contrastantes del desarrollo de los dos continentes, analizamos el peso de las pequeñas y grandes empresas dentro de estas economías, las políticas que efectivamente se han instrumentado en estos contextos, con especial referencia a la liberalización de mercados, y la respuesta de las empresas en términos de reestructuración competitiva.

#### *Estudio de Caso 1: Argentina*

Muchos observadores identifican como la principal causa de la crisis Argentina, el mal manejo de las finanzas nacionales; por otra parte otros observadores consideran que este aspecto es solamente la punta de un problema que tiene sus raíces en el tipo de decisiones de política que se han venido tomando durante las últimas décadas y en la estructura productiva que se ha venido configurando.

En los 1970s, el proceso argentino de crecimiento fue apoyado por la “permanente alianza entre la oli-

garquía agrícola y los militares". Estos sectores atribuyeron la crisis de ese tiempo al desarrollo de una industria nacional protegida que había generado la urbanización acelerada, la presión popular y, así la confusión social, que eran consideradas expresiones endémicas del desarrollo industrial. Propusieron una visión diferente y moderada, orientada a focalizarse en la especialización industrial y en el proto-liberalismo dirigido por el orden natural" (Bianchi, 2002: 11). En 1978, el régimen autoritario decidió enfrentar la ineficiencia de las políticas restrictivas de una economía recesiva a través de la súbita apertura de la economía. El gobierno militar decidió abolir toda la protección aduanal, anunciar una devaluación de la moneda y liberalizar el mercado de capitales. El efecto inmediato fue una pérdida de capital, tanto de las empresas multinacionales establecidas en Argentina, como de aquellas de capital nacional (Ibidem: 12).

La apertura del mercado interno expuso a las empresas nacionales a la competencia internacional. Por otra parte, el crecimiento interno de las tasas de interés, inducido para controlar la inflación, generó niveles de endeudamiento que rápidamente excedieron las capacidades de las empresas. Esto provocó la peor crisis del sector industrial en la historia de Argentina (Kosakoff, 2000: 46). En este contexto empezó un proceso de reorganización que duró todo el período de la mega-inflación (desde los 1980s hasta 1991). El sistema se polarizó entre una pequeña minoría de empresas que pudieron renovar sus instala-

ciones tanto de manera independiente como utilizando el crédito externo, y una mayoría de empresas que redujeron sus actividades a un mínimo, o que sencillamente se convirtieron en importadores o en intermediarios. En consecuencia las multinacionales abandonaron el país. En conjunto, la suspensión de entrada de capitales extranjeros, una pérdida de capital en el extranjero y el inicio de una intensa especulación financiera fueron promoviendo la que ha sido llamada "la economía del saqueo" (O'Donnell, 1982).

Con el fin de administrar la crisis, el gobierno democrático tuvo que devaluar de manera continua. De esta manera, podía impulsar las exportaciones para generar suficientes ganancias y compensar los crecientes costos del servicio de la deuda externa. La inflación se convirtió en mega-inflación" con efectos internos adicionales que llevaron a desestructurar la organización productiva (Heymann y Leijonhufvud, 1992), en especial algunos sectores que habían exportado en la fase de sustitución de importaciones. Al mismo tiempo se incrementó la economía informal y se consolidó una nueva especialización industrial, que se basaba en la producción de bienes intermedios, como los petroquímicos, el hierro y el acero (Kosakoff, 1993; Chudnovsky, Kosakoff y López, 1999).

Un efecto clave de la mega-inflación y de la inestabilidad institucional fue el proceso de desindustrializa-

ción, que puede evidenciarse midiendo la importancia del valor de los productos manufacturados en relación al total del PIB. En los 1980s, cayó el PIB, llevando la proporción de la producción manufacturera a sus valores de los años 1940. Los efectos de la incertidumbre llevaron, tanto en los sectores mecánico, y de máquinas herramientas, como de textiles, muebles y productos no-metálicos a una caída de su producción y de su participación en la producción industrial, con una regresión hacia actividades informales o de solo comercio. El sector industrial, que en 1977 habían alcanzado el 31.6% de la producción total, declinó hasta menos del 20% en 1990. La desindustrialización fue acompañada por un dramático deterioro del contexto macroeconómico. Así, entre 1980 y 1990, el PIB disminuyó 9.4%, la producción industrial un 24%, los bienes de consumo un 15.8%, las importaciones y las inversiones decrecieron respectivamente 58.9% y 70.1%, el PIB per capita bajó un 25% y sólo las exportaciones crecieron un 78% (Bianchi, 2000: 15-16).

En conjunto, esta información indica que la teoría de la ventaja comparativa que fue presentada por el Banco Mundial y el FMI a Argentina y a todos los países endeudados en los años ochenta como solución a sus problemas de crecimiento y de deuda, llevó al incremento en políticas públicas y privadas e inversiones en producción agrícola y en industrias basadas en recursos naturales, frecuentemente al primer pro-

cesamiento de materias primas y a su exportación, sin mayor valor agregado, o generación de empleo o de conocimiento. Al final era la forma más fácil de promover el pago de la deuda externa.

El proceso arriba presentado ha sido acompañado por un decremento paralelo en el número total de empresas y empleados, lo que puede ser fácilmente identificado especialmente en el período que va de los ochenta a los noventa pero que ha continuado reproduciéndose hasta ahora.

**CUADRO 2. Empresas, Empleo y Producción en Argentina entre 1984 y 1993**

	Micro Empresas		Pymes		Grandes Empresas	
	1984	1993	1984	1993	1984	1993
No. de empresas (,000)	74.3	64.3	33.2	24.9	2.0	1.5
No. Empleados (,000)	176.9	139.6	593.7	448.9	611.3	417.9
Producción (%)	3.7	5.1	28.9	35.9	67.4	59.0

Fuente: Moori-Koenig et al., 2002: 38.

En 1984, el número de microindustrias, Pymes y grandes industrias era más elevado que en 1993; lo mismo ocurre con el número de empleados. La reducción de grandes empresas ha sido aún mayor en términos de empleo, lo que es congruente con sus

nuevas formas de flexibilidad y reestructuración basada en técnicas de producción intensivas en tecnología. Debido a este significativo achicamiento en el nivel de empleo en las grandes empresas, el porcentaje de producción industrial realizado por las microindustrias y pequeñas y medianas empresas se incrementa en su conjunto. Sin embargo todos los sectores sufrieron una drástica reducción en sus actividades. En particular, todos los tipos de empresas han sido afectadas de manera drástica en los sectores tradicionales de la metal-mecánica, automotriz, calzado, cuero, muebles y juguetes.

Las políticas aplicadas por el gobierno en los últimos diez años se han dirigido a organizar un programa eficiente de privatización, desmantelando así la intervención directa del estado en la economía. Para finales de 1992, la privatización alcanzaba más de 16 millones de millones de activos, algunos de los cuales fueron pagados en desembolsos reales, pero la mayoría a través de transferencias de deuda de empresas públicas a privadas. Más aún, las empresas extranjeras fueron autorizadas a transformar la deuda externa del país en capitalización de empresas nacionales por más de 600 millones de dólares (Kosakoff, 1993: 260). Este proceso continuó durante todos los 1990s y mantuvo la participación de grandes grupos económicos nacionales en el proceso de privatización, frecuentemente a través de alianzas con grupos internacionales. Este es el caso de Techint, Pérez Companc, Soldati, Astra, Macri. Un efecto de este programa fue la consolidación de grandes grupos, productores de

bienes industriales básicos, como petróleo, acero, productos químicos, pero también de servicios públicos, como telecomunicaciones, transportes, agua, gas y electricidad (Bisang, Burachik y Katz, 1995).

La descripción del índice de concentración para las ventas y empleos dentro de las grandes empresas en la economía nacional ayuda a entender la forma en la que el proceso de reestructuración se ha venido desarrollando en la Argentina. En particular se puede observar una alta concentración de producción industrial entre los grandes grupos económicos así como una baja concentración del empleo:

**CUADRO 3. Índice de Concentración entre los mayores grupos económicos en Argentina en 1997**

	Ventas	Empleados
Total principales 18 grupos	26,275	111,924
Total principales 100 em-	27,188	93,535
Total principales 500 em-	31,629	125,476
Total principales 1,000 em-	32,110	129,353

Fuente: Chudnovsky et al., 1999: 97.

Estos datos señalan la fuerza relativa adquirida por estos grupos dentro del sector productivo del país. En 1997, los 18 mayores grupos representaban el 96% de las ventas totales de las primeras 100 empresas, 83% de las primeras 500 empresas y 81% de las principales 1,000 empresas. En términos de empleo, representaban el 89% del total generado por las primeras 500 y 86% de las principales 1,000 empresas. Sin embargo, la consideración de números absolutos da resultados diferentes. De hecho, si para el caso de la producción, el valor generado por los 18 principales grupos parece ser muy elevado, el nivel de empleo no lo es. Los 111,000 trabajadores contratados por los 18 grupos y los 129,000 de las 1,000 principales empresas, representan un porcentaje bajo. Ya que la Población Económicamente Activa de la Argentina excede los 10 millones de personas, un buen porcentaje de los cuales trabaja en el sector industrial. Estos índices de concentración dan la medida de la estructura productiva del país y muestran el riesgo de un creciente dualismo entre el sector competitivo, moderno, intensivo en tecnología y muy internacionalizado, frente al sector tradicional, con baja productividad, intensivo en mano de obra y orientado al mercado interno.

#### *Estudio de caso 2: Chile*

En Chile, como en otras partes, las micro, pequeñas y medianas empresas son las más numerosas y representan una parte muy importante de la economía en términos de empleo y de producto interno bruto.

### Las Empresas en Chile en 1997 y 2000

	258	12,822	857,000
	465	12,095	684,700
	135	786	3,599
	201	1,085	3,287
Ventas/ / Empresa (miles UF) 1997 2000	-5.8	-1.2	n.d.
Ventas (millones UF) 1997 2000	40	50	10
Empleo (%) (crecimiento) 1997 2000/01	521,820	61,337	4,200
Número 1997 2000	432,400	89,700	4,800
	Micro Empresas	Pymes	Grandes Empresas

Nota: 1 UF es cerca de US\$ 25. Fuente: para 1997 CORFO, en Comité Público-Privado Pymes, Diciembre 1999. Para 2000, INE-BancoEstado y CORFO, Primer reporte semestral de microempresas y tercer Reporte de Pymes, 2001.

Estos datos indican muy claramente la importancia de estos tipos de empresas en el sistema productivo nacional. Como en otras partes, las microempresas son las más numerosas, pero, como en todas partes producen una muy pequeña proporción de las ventas nacionales, aunque participan de manera muy importante en la generación de empleo al nivel nacional.

Viendo los datos, es evidente que la población de empresas está pasando por una fase de crisis y ajuste estructural. En particular, las micro, pequeñas y medianas empresas están sufriendo, en tanto que las grandes empresas decrecen en número e incrementan sus ventas. Esta situación es parte de un estancamiento nacional que se ha venido produciendo en los últimos años dentro del mercado internacional y que parece requerir un nuevo enfoque de política para reestructurar y comenzar un nuevo proceso de desarrollo.

FIGURA 2

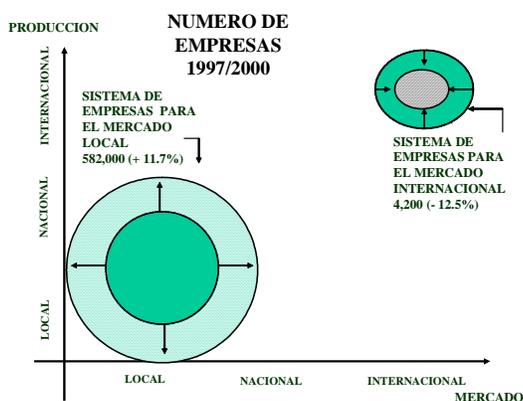


FIGURA 3



Durante más de veinte años el marco de política aplicado por el estado funcionó bien, convirtiendo a Chile en la economía latinoamericana más abierta, eficiente y transparente. Aún en términos de Desarrollo Humano, las Naciones Unidas reconocen el éxito de Chile, que se encuentra entre los primeros en América Latina y ocupa el lugar número 30 en el mundo, pocos lugares debajo de Italia y España (UNDP, 2000).

Pero recientemente este enfoque de política, de apertura progresiva unilateral ha tenido que enfrentarse a un nuevo elemento. Los competidores mundiales como China y Corea han utilizado el mercado chileno como puerta de acceso a América Latina. Esta situación creó problemas importantes al sistema

productivo nacional. Los sectores tradicionales — textiles, vestido y calzado— han sido los más afectados y numerosas empresas han perdido sus márgenes de capitalización y/o cerrarán sus operaciones pronto. El sector moderno (*software*, industria farmacéutica) parecen ser los más dinámicos, juntamente con algunos sectores tradicionales basados en el procesamiento de recursos naturales, tales como cobre, vinos y frutas en general.

Estas consideraciones no significan que el gobierno chileno no ha intervenido en el proceso económico para promover la competitividad de sus empresas. De hecho los estudios recientes muestran claramente la importancia de la CORFO (Corporación de desarrollo) del Ministerio de Economía, Energía y Minas para promover el desarrollo del sistema productivo nacional. Su presupuesto es más elevado que el de muchos ministerios y empresas gubernamentales. Pero su intervención ha sido de tipo puntual, respondiendo a las demandas específicas de algunos grupos económicos relevantes, más que como parte de un enfoque estratégico a las políticas públicas y de desarrollo industrial. Hoy en día este tipo de foco de la política presenta algunas debilidades e impide que el sistema productivo nacional responda a los nuevos desafíos de la competencia internacional (Bianchi y Parrilli, 2002<sup>a</sup>; Parrilli, 2004).

En general, las estadísticas y figuras indican datos interesantes, que muestran los efectos de la crisis

que han venido afectando al país y a todo el continente en los últimos años. Por una parte, el número de grandes empresas y de Pymes se ha venido reduciendo, debido a la crisis de competitividad del sistema chileno frente a las crecientes importaciones de productos asiáticos. Al mismo tiempo las grandes empresas aún existentes han incrementado su volumen de operaciones. Por otra parte, el número de microempresas ha venido creciendo, debido a la necesidad de la población para crear una solución de nicho, para su propia sobrevivencia, para elevar su ingreso y empleo. Simultáneamente, su volumen de operaciones se ha venido reduciendo.

Estas indicaciones marcan la tendencia de una creciente ruptura dentro del sistema productivo nacional (Figuras 2 y 3). De hecho las pocas empresas modernas son cada vez más competitivas e insertas en mercados y alianzas internacionales; al mismo tiempo van incrementando su separación del sistema nacional más amplio compuesto por las micro, pequeñas y medianas empresas que tienden a continuar produciendo en una forma tradicional para el mercado local y nacional y que sufren la importación de bienes extranjeros a precios más bajos.

Las razones para que se de una competencia tan dura son varias y en este momento el foco del esfuerzo del gobierno es el de tratar de identificar y resolver los principales problemas competitivos. Los tomadores de decisiones públicas en Chile han empezado a

darse cuenta del quiebre en la economía nacional y de perder la contribución de parte del país al proceso de desarrollo y han empezado a elaborar políticas para la consolidación de sus sector tradicional de micro, pequeñas y medianas empresas.

Esta es la razón de por qué a finales del 2001, empezaron a promover un análisis detallado de los campos normativos que afectan la inserción de las pequeñas empresas en el mercado, así como las fallas de mercado que deben subsanarse con el fin de permitir que trabajen de manera más competitiva (Bianchi y Parrilli, 2002a). Al mismo tiempo, crearon un “Estatuto de la Pequeña Empresa” (Ministerio de Economía, 2001) con el fin de estructurar la base legal para promover acciones más significativas y coherentes para el crecimiento del sector más tradicional de la economía.

Este enfoque de política está totalmente en la línea de políticas ofertistas, ya que está orientada a mejorar las capacidades competitivas del sistema productivo. En cierta manera el gobierno soslaya el aspecto de demanda del proceso, que se toma como dado en términos de la “apertura unilateral” del mercado y de unos cuantos acuerdos bilaterales de libre comercio. Sin embargo, este proceso de mejoramiento general del sistema se encuentra ante dificultades para alcanzar su objetivo que es el de lograr superar las contradicciones ordinarias que existen entre varios sectores de la economía, como son las grandes empresas,

más interesadas en mantener un mercado desregulado y las pequeñas empresas, más orientadas a demandar protección frente al exterior.

*Estudio de caso 3: Nicaragua*

Para 1995, año de las estadísticas más recientes sobre producción industrial, había 1800 pequeñas y medianas industrias a nivel nacional, y 17500 microempresas (empresas con menos de cuatro trabajadores). Estos números son solamente parte del universo de empresas más amplio, que en todos los sectores tiene más de 158,000 empresas, 99% de las cuales son micro, pequeñas y medianas empresas (BCN-GTZ-MEDE, 1998).

**CUADRO 5. La representatividad de Pymes en la industria nacional en 1995**

	Numero de	Numero de
G r a n d e s	260	65,133
P y m e s	1,805	12,159
Microindustrias	17,509	26,577
Total Industrias	19,574	103,869

Fuente: Parrilli, 2002: 360; los datos fueron tomados de la encuesta manufacturera 1994/5 de BCN (1998).

La observación de varios indicadores enfatiza que las Pymes y microempresas constituyen un importante sector en la actividad industrial nacional que incluye —entre las dos en su conjunto— más del 37% del empleo industrial. Esta proporción representa un porcentaje significativo con respecto a otros países (aún industrializados).

La teoría señala que las Pymes tienen ventajas en las empresas que producen de manera “discreta”. Esto es lo que sucedió en los famosos distritos industriales de la Tercera Italia y parece confirmarse en Nicaragua, en donde sectores como muebles, calzado, mosaico, vestido, etc. muestran un buen desarrollo relativo. Las pequeñas y medianas empresas elaboran generalmente productos de panadería, productos metálicos (marcos de ventana, techos de zinc, etc.), muebles, productos químicos (jabones, etc.), cuero y calzado y productos no-metálicos (bloques). De estos, los productos de madera, panadería, cuero y calzado son particularmente relevantes, ya que representan la mayor parte del valor agregado del sector, así como del empleo generado por las empresas. (BCN, 1998).

En términos de valor agregado, estos sectores no generan altos niveles absolutos. En 1995, el más relevante fue la panadería, con cerca de 10 millones de dólares, en tanto muebles y productos metálicos generaron más de 6 millones cada uno. Pero el número de empresas en cada uno de estos sectores fue bastante elevado (1,500 en producción mueblera), lo que significa que el valor agregado por empresa fue

bastante bajo. También en términos de exportaciones, las Pymes parecen producir valores muy bajos: 8.8 millones de dólares en 1995, quizá un poco más ahora. Tampoco las grandes empresas producen altos valores (195 millones de dólares, BCN, 1998), pero los de las Pymes son minúsculos.

Las razones para estas debilidades son bastante evidentes. En Nicaragua las Pymes son generalmente empresas artesanales, que significa pequeños talleres con maquinaria escasa y generalmente obsoleta que producen bajos volúmenes de bienes con poco diseño y calidad y que se venden generalmente en el pequeño mercado local y/o nacional. Nunca han participado en transacciones de alto valor tanto dentro o fuera del mercado local.

**CUADRO 6. Exportaciones Nacionales e Inversiones Extranjeras Directas en los 1990s**

	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	669.0	625.9	573.2	543.8
IED	97.0	173.1	183.7	300.0
Proporción Exportación/	6.9	3.7	3.1	1.8

Fuente: Elaboración Personal en base a BCN, 1998-1999-2000.

Este cuadro muestra un cambio de tendencia que se

desarrolla en los últimos años de la década de los 1990s. El peso de la inversión extranjera directa se ha venido incrementando consistentemente, en tanto que lo contrario ha venido ocurriendo con las exportaciones. Claro que tiene efectos sobre la actividad de "lobby" (cabildeo) que estos dos grupos tienen frente al gobierno y sus políticas. La reducción "unilateral" de barreras al comercio que Nicaragua realizó durante la última década es un ejemplo de sesgo anti-productivo, que puede beneficiar a los importadores tanto nacionales como extranjeros, pero que muy probablemente impactará negativamente a los productores nacionales.

En general, en Nicaragua hay un problema de falta de políticas y estrategias industriales. Los anteriores gobiernos han dado énfasis a la producción agrícola para mejorar la economía nacional, pero no han puesto suficiente atención al sector industrial y a su capacidad de transformación de productos primarios, generar valor agregado, empleo y conocimiento. De esta manera, en los últimos veinte años el peso de la industria en el PIB se ha venido reduciendo progresivamente, en contraste con la tendencia de los países avanzados y de nueva industrialización. (Chenery y Syrquin, 1986; Parrilli, 1999a).

El fracaso de los gobiernos nicaragüenses de dirigirse hacia estos objetivos se refleja en la ruptura de las diversas cadenas productivas. Por ejemplo, en la cadena productiva del cuero/calzado hay una ruptura al nivel de la curtiduría. Se produce muy poco cuero,

aún menos se queda en el país, lo que explica por qué las Pymes prefieren renunciar a producir calzado de cuero y transferirse al segmento de zapatos de material sintético, que requiere la importación de materias primas. En el caso de la cadena de madera y muebles, hay un cuello de botella al nivel del trabajo de la madera, esa es la razón por la que se prefiere exportar la madera, más que venderla a los fabricantes de muebles. Situaciones similares ocurren en otras cadenas productivas tales como café, frutas y productos lácteos. (Parrilli, 1999b).

Las instituciones públicas (CONAPI en los 1980s y PAMIC/INPYME en los 1990s) y las organizaciones privadas (principalmente las Ongs) que trabajan para el desarrollo de las Pymes han focalizado su atención especialmente en las microempresas, ya que éstas son numerosas y débiles y por lo tanto muestran una necesidad más visible de ayuda. Este enfoque práctico no tomó en cuenta las lecciones que venían de las experiencias exitosas de los distritos industriales, clusters o redes de Pymes innovadoras, que indican cómo el desarrollo fluyó de las pequeñas y mediana empresas, más que de las microempresas. De hecho, la fortaleza de estas empresas muestra un nivel significativo de división y especialización del trabajo que les permite dedicar personal especializado a actividades que ahora son fundamentales, como son mercadeo, diseño e innovación, etc., acciones que las microempresas difícilmente pueden desarrollar.

De esta manera, la división/dualismo entre un pequeñísimo sector de grandes empresas modernas (frecuentemente comerciales e importadoras) y la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas tradicionales se ha mantenido en el tiempo y ha creado un *gap* que no ayuda al país a crear una estrategia de desarrollo común y a moverse como un todo.

#### *Estudio de Caso 4: Costa Rica*

El caso costarricense representa una excepción con respecto a los casos anteriores y a la tendencia latinoamericana. Esta es una economía que ha pasado por una fase expansión en los últimos veinte años. Un fuerte apoyo del gobierno de Estados Unidos ayudó a organizar una política económica seria orientada a abrir la economía y la inversión en sectores estratégicos, que ahora producen resultados muy interesantes.

Principalmente, desde 1985, la política nacional ha sido la de promover la orientación exportadora de la economía, guiando a numerosas empresas costarricenses al mercado internacional, independientemente de su tamaño o de su sector. No cabe duda de que este proceso fue apoyado por la situación Centroamericana. De hecho durante los 1980s Nicaragua, Guatemala y El Salvador se encontraban en medio de serios conflictos civiles, lo que impidió que Costa Rica concentrara su esfuerzo exportador en estos pequeños mercados. Por ello, el país tuvo que

dirigirse a mercado mayores y más demandantes como Estados Unidos y Canadá. Este esfuerzo promovió la estandarización y reestructuración de las empresas (Aguilar et al., 1998: 34).

Al mismo tiempo, en un esfuerzo de promover la inversión extranjera en el país en complemento a la inversión pública estratégica en sectores como el software, del cual ahora se beneficia mucho Costa Rica, gracias a la creación de un cluster alrededor de la empresa transnacional INTEL, en el área del aeropuerto de San José. En este sentido, las pequeñas empresas nunca han sido el objetivo de la política de desarrollo del país.

**CUADRO 7. Número de Pymes en la Estructura Industrial de Costa Rica**

	1986	1990	1997
M i c r o	2,556	2,361	2,177
P e q u e ñ a s	1,851	1,524	1,996
M e d i a n a s	376	412	402
G r a n d e s	212	271	308

Fuente Aguilar et al., 1998: 5.

Curiosamente, aún en el caso de las tendencias de empleo, esta es diferente de los otros países latinoamericanos.

Entre 1986 y 1997 las microempresas industriales redujeron su empleo en cerca de un 10%, las pequeñas empresas por cerca de 4%, las medianas empresas por cerca de 7% y las grandes empresas por cerca del 60% (Aguilar et al., 1998: 6).

Todos estos datos parecen ser bastante diferentes de los anteriores estudios de caso. Costa Rica no presentó señales de crisis sino hasta hace dos años, cuando empezó el estancamiento de la economía mundial. Los datos anteriores no presentan señales de una economía quebrada entre un sector moderno competitivo y un sector local tradicional.

Así, aparte de las microempresas que tienen una tendencia negativa desde 1986, las pequeñas, medianas y grandes han crecido. El objetivo de política de promover la capacidad de "exportación" del sistema productivo nacional impidió la creación de una línea de quiebre entre estos dos mundos y facilitó un proceso de integración y homogenización entre diferentes tipos de empresas y sectores.

Este proceso ha llevado a todo tipo de empresas a incrementar su inserción en el mercado internacional. Por ejemplo entre 1990 y 1997 la relación de exportaciones a ventas internas de las pequeñas y medianas empresas cambió, al pasar de 14.98% y

85.02% a 25.54% y 74.46% respectivamente (Wong Chacon, 2002: 248). Otro factor interesante está representado por el tipo de sectores que se han ido involucrando más y más con el mercado internacional. Este es el caso de la maquinaria pesada, (de 26% a 31%), maquinaria en general (de 23% a 39%), plásticos (de 27% a 34%), productos metálicos (de 14% a 22%), productos químicos (de 13% a 41%), madera (de 11% a 30%).

Otro elemento muy interesante del estudio de caso de este país se refiere a la brecha de productividad entre las grandes empresas y las Pymes. En los otros países (Chile y Nicaragua) hay una ampliación de la brecha entre ellas y grandes diferencias, que nos son visibles en el caso de Costa Rica.

En este caso, de 1990 a 1997 estos dos tipos de empresas han incrementado su productividad. Muestra que hay un interesante patrón de desarrollo, que parece más similar al de la Unión Europea (Wong Chacon, 2002: 246).

En particular, las grandes empresas han incrementado regularmente de un promedio de 19,760 dólares (en términos de 1991) a un promedio de 23,434 dólares por trabajador; las pequeñas y medianas empresas han incrementado de 12,409 dólares en 1990 a 17,099 dólares en 1997.

En términos porcentuales significa que las primeras han tenido un incremento del 18.5%, en tanto que

las segundas lo han tenido del 37.8%. Estos datos muestran más claramente la contra-tendencia de este país en el contexto latinoamericano (Ibidem).

En conjunto, Costa Rica representa una tendencia diferente con respecto al resto del continente.

La estructura del país presenta un número de empresas pequeñas, medianas y grandes competitivas tanto en el sector tradicional como en el moderno.

Sus éxitos están ligados a una orientación de política del país definida alrededor de un objetivo único y claro, que se refiere a "acceder de manera más competitiva al mercado internacional".

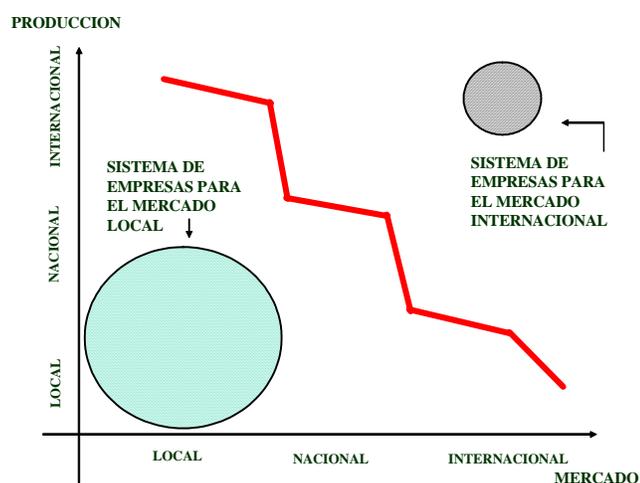
El objetivo claro fue propuesto por el gobierno en 1985 y facilitó el proceso de reestructuración de empresas al indicarles un objetivo viable y los instrumentos apropiados para lograrlo en un período relativamente breve de tiempo.

#### Pymes y reestructuración industrial en América Latina

El proceso que podemos observar en tres de los cuatro países representa la tendencia latinoamericana de los últimos 20 años de ajuste económico.

Su estructura productiva ha pasado por un proceso de des-industrialización y des-estructuración, que las ha dejado más débiles y escasamente competitivas. Esto queda sintetizado en el siguiente diagrama.

FIGURA 4



En este diagrama, es evidente que un mayor grupo de empresas tradicionales (micro, pequeñas y medianas) permanece aislado de un grupo más pequeño de empresas modernas generalmente grandes (pero también micro, pequeñas y mediana). El primer grupo permanece confinado a las dinámicas productivas y mercado local-local. Al mismo tiempo, el grupo pequeño mantiene un enfoque diferente, abriendo sus relaciones de producción y de mercado a la colaboración y competencia internacional. Esta situación puede llevar a un rígido dualismo, que esconde los problemas de un fenómeno de des-industrialización y des-estructuración del sistema productivo nacional (Bianchi et al., 2000: 189).

En términos de los estudios de caso observados se pueden hacer algunas observaciones. Argentina muestra un intenso proceso de des-industrialización, que afecta a todos tipos de empresas: micro, pequeñas, medianas y aún grandes. Todas ellas decrecen en número, empleo y ventas, aunque un pequeñísimo grupo de grandes empresas en industrias basadas en recursos naturales y servicios públicos siguen adelante y concentran la actividad productiva en el país. De manera implícita, gran parte de la población económicamente activa es empujada fuera del mercado formal y termina incrementando la economía informal.

Chile es el ejemplo más claro de un país en el cual el sistema productivo tiende a quebrarse. El sector de las grandes empresas se reduce en número y empleo aunque aumenta sus ventas; la tendencia contraria se refiere a las microindustrias y pequeñas y medianas empresas, ya que reducen sus ventas e incrementan su número (especialmente las microempresas). El enfoque puntual y basado en demanda por parte del gobierno para apoyar al sector privado ha sido útil en los últimos veinte años, pero empieza a tambalearse ahora, frente al nuevo mercado globalizado y sus nuevos requerimientos en términos de economías de escala y especialización.

En Nicaragua, los diversos gobiernos han promovido políticas de atracción de inversión extranjera directa y zonas de procesamiento para la exportación, de

manera independiente de las vinculaciones que esos sectores extranjeros establecieron con el sistema productivo nacional y con las micro, pequeñas y medianas empresas tradicionales. Se ha realizado alguna actividad de apoyo a microempresas más bien ineficientes, no contribuyendo a crear un sector industrial más productivo y competitivo. El quiebre entre el sector moderno de grandes empresas y el sector tradicional de micro, pequeñas y medianas empresas se muestra enorme.

Costa Rica presenta un menor riesgo de un quiebre dentro del sistema productivo. Todas las empresas han tenido la posibilidad de crecer en años recientes, o al menos, de mantener sus posiciones. De 1985 en adelante, los diferentes gobiernos han tenido la capacidad de concentrar los recursos en un objetivo específico (las exportaciones), lo que facilitó el proceso de decisión política y la creación de instrumentos de desarrollo específicos y coherentes.

En su caso, es particularmente interesante el que hayan podido empujar a todas las empresas existentes a focalizarse en un solo objetivo, independientemente de su tamaño, lo que permitió crear mayor homogeneidad de puntos de vista en el sistema empresarial y más colaboración dentro de las empresas.

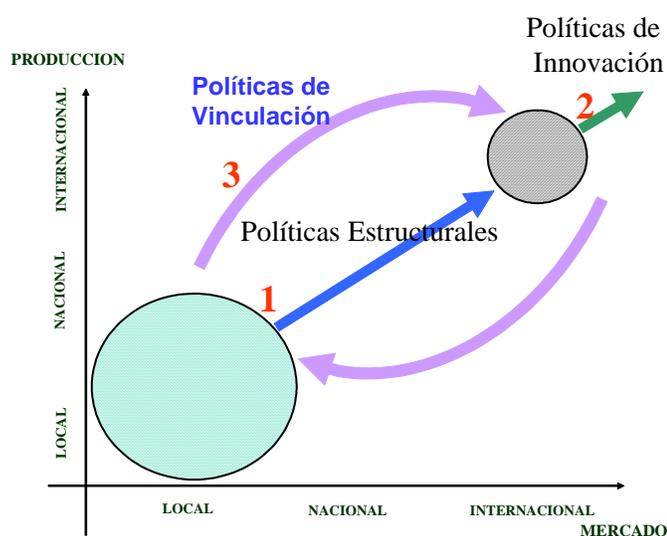
Una lectura consecuente de estas tendencias subraya las diferentes tendencias de los dos sectores (el moderno y el tradicional) y los crecientes riesgos de que-

brar la estructura económica y social del sistema de producción de muchos de los países latinoamericanos.

Este documento enfatiza el enfoque europeo para el desarrollo de Pymes. Ése se dirige a desarrollar un marco institucional y de política que apoya la integración de las pequeñas empresas dentro de aglomeraciones territoriales y de redes dinámicas, que son capaces de competir en los mercados internacionales (Comisión, 1995; 1996). Este marco utiliza y mezcla sabiamente diferentes conjuntos de políticas, como se representan en la Figura 5 (Bianchi et al., 2000: 191). Se dirigen a:

- 1) Actuar sobre el sector tradicional a través de políticas estructurales que generan ventajas de aglomeración y aceleran el dinamismo territorial;
- 2) Actuar sobre el sector moderno a través de políticas de innovación, especialmente dirigidas a difundir la innovación y extender sus efectos a través de toda la economía;
- 3) Vincular entre sí las diferentes partes del sistema a través de macro-políticas que buscan integrar y abrir las economías garantizando la dinámica de mercado a través de una política común de competencia.

FIGURA 5



En esta perspectiva, las políticas para Pymes no son acciones puntuales focalizadas en subsidiar la sobrevivencia de actores ineficientes. Al contrario, son partes de un marco institucional complejo que se dirige a estimular la competitividad del sistema, y por lo tanto su dinámica de mercado. Mirando las experiencias latinoamericanas, se ve que las políticas para Pymes todavía son vistas como “acciones puntuales” que tratan de enfrentar los efectos de las crisis económicas apoyando a las empresas más débiles. Todavía no se han convertido en los “instrumentos estructurales” que pueden desarrollar nuevas oportunidades de mercado y promover una más elevada integración del sistema productivo.

## Conclusiones

Las economías de América Latina reaccionaron al shock de la liberalización y apertura desestructurándose. De hecho, un número reducido de grandes empresas han podido competir en la economía global, en tanto que las pequeñas empresas que resistieron y aquellas nacidas de la reestructuración de las grandes empresas tienden a sobrevivir al nivel local, ampliando el área de la economía informal, que presenta niveles más bajos de productividad. El riesgo para el sistema productivo es claro. Por un lado, están las grandes empresas que tratan de incrementar su propia productividad y competitividad sin innovaciones de producto sustanciales, las que se hacen más difíciles debido a que la incertidumbre propicia cortes en el gasto de investigación. De esta manera, las grandes empresas terminan reduciendo su capacidad de orientar el proceso de crecimiento económico. Por el otro lado, las pequeñas empresas mantienen una productividad reducida y pierden la capacidad de estabilizar la base social, que las empujaría a empezar el tan necesario proceso de industrialización desde la base hacia arriba.

En la experiencia europea, el proceso de transformación de los 1960s y 1970s llevó a procesos de reestructuración competitiva de grandes empresas. Para sobreponerse a la rigidez de los procesos Fordistas, estas empresas comenzaron a obtener flexibilidad a través de reducciones masivas de empleo, compensa-

das por el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas y la expansión de la economía informal. A pesar de ello, esa fase fue superada a través de la progresiva reestructuración del ciclo productivo y el crecimiento de las formas de creación de redes que favorecen el proceso de especialización individual y complementariedad funcional entre las empresas. Este proceso permitió el crecimiento de nuevos líderes en posibilidad de gestionar el crecimiento y crear productos innovadores, gracias a una mayor flexibilidad; esto llegó también a través de un proceso de "outsourcing" a empresas que eran capaces de producir dentro de las normas productivas requeridas.

Esto ha sido posible también gracias a las políticas macroeconómicas de cada país que, de manera progresiva, empezó a armonizar dentro del marco de los acuerdos Europeos, lo que llevó a la definición del Pacto de Estabilidad, lo que a su vez hizo posible la creación de una moneda común.

Esta etapa se ve aun muy lejana en América Latina, en donde los efectos de la reestructuración industrial llevaron a los de la inestabilidad monetaria, que siguió a la crisis de los modelos de apertura unilateral. Se requiere una consideración cuidadosa de las políticas que puedan llevar a una consolidación productiva del sistema y a relacionamientos productivos entre pequeñas y grandes empresas. Este esfuerzo tendría importantes efectos sobre la estabilización del núcleo

Bianchi y Parrilli

industrial y la reactivación de los mecanismos de desarrollo endógeno, aun dentro de una economía abierta y globalizada.

## Referencias

- Aguilar J., Cordero J., Trejos S. (1998), *Estrategia tecnológica y desempeño exportador de la pequeña y mediana empresa: el caso de Costa Rica*, Serie Divulgación Económica no. 31, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica, San José.
- Banco Central de Nicaragua (1998), *Estadísticas industriales*, Dirección de Contabilidad, Managua.
- Bianchi P. (2000), *Políticas para Pequeñas y Medianas Empresas*, en Elsner W. y Groenewegen J., *Industrial Politics after 2000*, Kluwer Academic Publishers, Boston-Dordrecht-London.
- Bianchi P. y Parrilli M.D. (2002a), *Integrating the national industrial system: the new challenge for Chile in the twenty-first century*, Quaderni del Dipartimento Economia Istituzioni Territorio, no. 20, Università di Ferrara, Ferrara.
- Bianchi P. y Parrilli M.D. (2002b), *Obstáculos y oportunidades de inversión para el desarrollo de las pequeñas empresas en Chile*, BID-Ministerio de Economía, Santiago.
- Bianchi P. (2002), *Che cosa impariamo dalla crisi argentina*, L'Industria, Vol.1, Il Mulino, Bologna.
- Bianchi P. (1998), *Construir el mercado*, Universidad de Quilmes, Buenos Aires.

- Bianchi P. y Di Tommaso M. (1998), *The Role of small enterprises in a changing global scenario: towards a new policy approach*, Seminario ASEM , Nápoles.
- Bianchi P., Di Tommaso M. y Rubini L. (2000), *Le api audaci*, FrancoAngeli, Milán.
- Bisang R., Burachik G. y Katz J. (1995), *Hacia un nuevo modelo de organización industrial. El sector manufacturero argentino en los años 90*, CEPAL/ Alianza Editorial, Buenos Aires.
- Chudnovsky D., Kosakoff B. Lopez A. (1999), *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Commission of the European Communities (1995), *Report on the coordination of activities in favor of small enterprises and the craft sector*, COM(95) 368 final, Ellis Publications, Maastricht.
- Commission of the European Communities (1996), *Maximizing European small industries full potential for employment, growth and competitiveness*, COM(96) 98 final, Ellis Publication, Maastricht.
- Heymann D. y Leijonhufvud A. (1992), *High Inflation*, Oxford University press, Nueva York.
- Kosakoff B. (1993), *El desafío de la competitividad: la industria argentina en la transformación*, CEPAL/ Alianza Editorial, Buenos Aires.

- Kosakoff B. (2000), *Corporate strategies under structural adjustment in Argentina*, Macmillan, Londres.
- Ministerio de Economía (2001), *Estatuto de la pequeña empresa*, Santiago de Chile.
- Moori-Koenig V., Ferraro C.A. y Yoguel G. (2002), *Situación y política para las pequeñas y medianas empresas industriales en Argentina*, en Peres W. y Stumpo G., *Las pequeñas y medianas industrias en América Latina*, CEPAL-Chile, Siglo XXI, México.
- Observatory of European small enterprises (2002), *Small enterprises in Europe, including a glance at EU candidate countries*, Bruselas, No. 2.
- Observatory of European small enterprises (2002), *Highlights from the 2001 Survey*, European Commission, No. 1, Bruselas.
- Observatoire Européen des PME (2000), *Sixième rapport. Rapport de synthèse*, Commission Européenne.
- O'Donnell G. (1982), *El estado burocrático autoritario*, Editorial Belgrano, Buenos Aires.
- Parrilli M.D. (2002), *Las pequeñas y medianas industrias en Nicaragua*, en Peres W. y Stumpo G., *Las pequeñas y medianas industrias en América Latina*, CEPAL-Chile, Siglo XXI, México.
- Parrilli M.D: (1999a), *A necessary turnaround: betting on cities and towns*, Revista Envío, Universidad Centroamericana, Managua, Marzo.

- Parrilli M.D. (1999b), *Apostando a un nuevo actor del desarrollo: las Pymes industriales en Nicaragua*, en Di Tommaso M. y Parrilli M.D. (eds.), *El desarrollo industrial y las pequeñas y medianas empresas*, Revista Encuentro, Vol. 50, Diciembre.
- Singh A. (1992), *Industrial policy in the Third World in the 1990s: alternative perspectives*, en Cowling K. y Sugden R., *Current issues in industrial economic strategy*, Manchester University Press.
- Stiglitz J. (2001), *In un mondo imperfetto*, Donzelli Editori, Roma.
- Chenery H. y Syrquin R. (1980), *A comparative analysis of industrial growth*, en Matthews R.C., *Economic growth and resources*, Vol.2 (Trend y Factors), San Martin Press, Nueva York.
- UNDP (2000), *Human Development Report*, Nueva York.
- Wong Chacon M. (2002), *Situación actual y política de apoyo a las pequeñas y medianas empresas industriales en Costa Rica*, en Peres W. y Stumpo G., *Las pequeñas y medianas industrias en América Latina*, CEPAL-Chile, Siglo XXI, México.

## CONTENIDO

<i>SINTESIS</i>	3
Introducción	4
Reestructuración Industrial y pequeñas empresas en Europa	6
Una visión sobre la apertura y reestructuración industrial en América Latina	14
<i>Estudio de Caso 1: Argentina</i>	15
<i>Estudio de caso 2: Chile</i>	22
<i>Estudio de caso 3: Nicaragua</i>	29
Estudio de Caso 4: Costa Rica	34
Pymes y reestructuración industrial en América Latina	38
Conclusiones	44
Referencias	47

